

Investigación de tu público objetivo

Para dirigir tus anuncios a personas que podrían estar interesadas en tu marca necesitás conocer sus intereses, comportamientos y datos demográficos.

Para eso armamos **perfiles de público objetivo**.

Por ejemplo. Supongamos que vendés productos para bebés en Argentina.

¿Cómo sería el perfil de una persona interesada en comprar productos para bebés? ¿Qué tipo de persona tiene más posibilidades de que le interese tu producto?

- *¿Cómo es tu perfil demográfico? Padres de niños pequeños, de 25 a 35 años, casados o en pareja.*
- *¿Qué intereses tiene? Familia, lactancia, cuidado de niños, etc.*
- *¿Qué otros productos/marcas consume? Pampers, Huggies, Johnson's Baby, biberón, chupete, sacaleche, sillita de coche, ropa para niños, etc.*

Y podríamos continuar.

Esto es lo que debemos lograr: **definir perfiles de públicos objetivos**.

¿Cómo? Con muchísima investigación, como veremos en la siguiente lección.

Por el momento, quiero darte algunas preguntas cuyas respuesta pueden ayudarte a armar el o los perfiles de tu público objetivo que nos servirán para crear públicos por intereses.

Ten en cuenta que las respuestas siempre tienen que estar vinculadas a las personas como posibles consumidores de tu marca. Por lo tanto, no es necesario que contestes preguntas que creas que no son importantes para tu negocio.

Por ejemplo, para una marca que vende celulares, si la persona tiene o no mascotas no es de importancia para su negocio. Por lo tanto, no es necesario que recolectes información sobre ese dato.

Preguntas para más ideas de segmentación

1. Preguntas para datos demográficos

- ¿Cuántos años tiene? (Rango de edad)
- ¿Dónde vive o visita? (Continente, país, provincia y/o localidad)
- ¿Cuál es su nivel de formación?
- ¿De qué trabaja? O ¿qué cargo tiene?
- ¿Estudia? ¿Qué estudia? (Ej.)
- ¿Tiene hijos? ¿De qué edad?
- ¿Tiene mascota?
- ¿Cuál es su estado civil?
- Acontecimientos importantes:
 - ¿Está por celebrar su cumpleaños?
 - ¿Está por celebrar su aniversario?
 - ¿Se mudó recientemente?
 - ¿Está en una nueva relación?
 - ¿Tiene un nuevo empleo?
 - ¿Está recién casado o comprometido?

2. Preguntas para conocer sus intereses

- ¿Qué productos suele consumir? ¿De qué marcas populares?
- ¿Qué servicios suele contratar?
- ¿A qué lugares va? (Ej. Playa)
- ¿Dónde compra productos como el tuyo? (Ej. centros comerciales o tiendas online)
- ¿Qué actividades realiza? (Ej. Viajes | Recreación al aire libre | Fotografía)
- ¿Qué libros o revistas lee? ¿De qué autores?
- ¿Qué apps utiliza? (Ej. Canva)
- ¿Qué sitios web visita? (Ej. booking.com)
- ¿Qué personalidades o celebridades sigue? (Personalidades de tu rubro, músicos, actores, conductores, etc.)
- ¿A qué eventos asiste?
- ¿Qué medios de comunicación consume? (Series, películas, programas de TV, Radios, Podcasts, etc.)
- ¿Qué páginas sigue en Facebook?
- ¿Qué hobbies tiene?

- ¿Realiza o le gustan los deportes? ¿Sigue a algún equipo?
- ¿Qué música escucha? ¿Sigue a artistas?

3. Preguntas para conocer sus comportamientos

- ¿Administra páginas de fans? ¿De qué rubro?
- ¿Son pequeños empresarios?
- ¿Usa algún navegador web específico?
- ¿Usa algún sistema operativo específico?
- ¿Suele comprar por Internet?
- ¿Suele comprar por Facebook | Instagram?
- ¿Suele viajar?
- ¿Qué tipo de celular utiliza?
- ¿Prefiere bienes de valor alto o bajo?

En la siguiente lección te enseñaré cómo convertir tus respuestas en intereses disponibles en Facebook e Instagram Ads.